26
NUMER – ROK XXII
KRAKÓW, 15. VII. 1939

PRZEGLĄD KUPIECKI

ORGAN ZWIĄZKU ZRZESZEŃ
KUPIECKICH MAŁOPOLSKI
ZACHODNIEJ I ŚLĄSKA



TENISOWE, PODESZWA Z IND. GUMY Z WZMOCNIONĄ KAPKĄ

w. 35–41 . . zł. 3'50

w. 42–45 . . . 3'90

SKARPETKI TENISOWE

90 gr



WKŁADY HIGIENICZNE 50 gr

Del-Ha

Do nabycia we wszystkich filiach.

Zęby to żywe narzędzia ludzkiego organizmu.

Jak złe narzędzia utrudniają pracę, tak złe zęby utrudniają żucie i powodują ostre zaburzenia w organizmie. Pielęgnowanie zębów jest nieodzownym warunkiem zdrowia. Używajcie więc stale Chlorodontu, idealnie odświeżającej, miętowej pasty do zębów. Przestrzegajcie przy pielęgnowaniu zębów następującej zasady:

Rano, jako pierwsze, wieczorem, jako ostatnie

Chlorodont
pasta do zębów

Dziś w Kinoteatrze Dźwiękowym „WANDA" św. Gertrudy 5.

Czarująca komedia filmowa osnuła na tle życia studentki paryskiej

Dni szczęścia

W głównych rolach:
SIMONE SIMON
JEAN PIERRE AUMONT

Poranki filmowe

W sobotę, dnia 15 lipca o godzinie 3-ciej popoł.
W niedzielę, dnia 16 lipca o godzinie 10 i 12-tej

Ceny miejsc od 50 groszy.

Rok XXII Nr. 26

PRZEGLĄD KUPIECKI

ORGAN ZWIĄZKU ZRZESZEŃ KUPIECKICH MAŁOPOLSKI ZACHODNIEJ I ŚLĄSKA

Kraków, dnia 15 lipca 1939 roku

TREŚĆ NUMERU:

Fałszywy instynkt

Człowiek w działaniach ekonomicznych posługuje się często instynktem. Robi to albo wtedy, gdy racje ekonomiczne rozszczepiają się na wiele kierunków i trudno jest zdecydować się na wybór jednej z nich, albo wtedy, gdy w ogóle uważa, że instynkt ludzki jest nieomylny. Tymczasem instynkt prowadzi bardzo często — w gospodarstwie przynajmniej — do decyzyj fałszywych nie tylko z punktu widzenia ogólnych interesów gospodarczych kraju, ale i z uwagi na bezpośredni interes własny człowieka.

Takim fałszywym instynktem jest na przykład rozpowszechniona w ostatnich miesiącach psychoza uciekania od transakcyj gospodarczych, tezauryzacji bilonu, a nawet większych banknotów polskich, powstrzymywania się od inwestycyj przemysłowych i od zakupna szeregu przedmiotów już to dla celów produkcji już też prymitywnej nawet konsumcji. Wszystko oczekuje nadejścia jakichś przełomowych wydarzeń politycznych, które miałyby rozstrzygnąć o dalszym życiu społeczeństw, wszystko żyje w cieniu wojny, przed wybuchem której zamiera już teraz życie gospodarcze w wielu państwach, a także w pewnej mierze i w Polsce. Oczekiwanie to jest właśnie wypływem działania instynktu ludzkiego, a nie rozumowych racyj ekonomicznych. Dodajmy odrazu, że jest to instynkt fałszywy, który nie wytrzymuje żadnej krytyki ze stanowiska logicznego.

Bo przypuśćmy na chwilę, że wojna istotnie wybuchnie. (Powtarzamy, że chodzi jedynie o pewne założenie hipotetyczne, a nie o twierdzenie). Cóż wtedy? Podczas wojny następuje ucieczka od wartości pieniężnych do wartości rzeczowych. Ucieczka ta jest podyktowana dwoma motywami. 1-o — świadomością, że w czasie wojny we wszystkich państwach dokonywują się wielkie perturbacje walutowe, ponieważ współcześnie nie można sobie wyobrazić prowadzenia wojny bez szeroko zakrojonej inflacji pieniężnej, a secundo przekonaniem, że w czasie wojny, gdy fabryki zatrudnione są tylko produkcją na cele bezpośrednio wojenne i gdy mnóstwo warsztatów pracy ulega zastojowi z powodu braku pracowników, odsyłanych na front — towarów w kraju jest bardzo mało, konsumentów zaś bardzo wielu (sama wojna jest potwornie dużym konsumentem), a ponadto, że nieliczne wyprodukowane towary mają jakość podłą z powodu braku surowców naturalnych i masowego używania surowców zastępczych. W tych warunkach ludzie, którzy boją się wojny, powinniby już teraz zaopatrywać się w towary, których brak da się dotkliwie odczuć z chwilą wybuchu wojny, powinniby już teraz dokonywać licznych zakupów, a nie gromadzić i tezauryzować pieniądze, których wartość podczas wojny napewno będzie problematyczna. Samoloty bombowe i gazy trujące nie będą niczego oszczędzać w czasie wojny. Nie będą się zatrzymywać przed szczęściem rodzinnym, przed safesami bankowymi, przed wielkimi zakładami handlowymi, ani przed górami złota, nagromadzonymi przez ciułaczy. Wszystko zostanie nadszarpnięte zębem

Od wydawnictwa

Z powodu okresu urlopowego, następny numer „P. K.“ ukaże się dopiero z datą 22. lipca br.

wojny. Gdyby więc ktoś wierzył w pewne i nieuniknione nadejście wojny, a z nią i kresu wszelkiego szczęścia na ziemi, tym bardziej winien rozkoszować się słodkimi owocami istniejącego jeszcze pokoju, tym bardziej winien żyć i używać już teraz, aby nabrać sił do ewentualnie czekającego trudów i znojów wojaczki frontowej. Do takich ludzi odnosi się zasada „carpe diem“, zasada korzystania z życia w najszerszej mierze, do takich to ludzi wołał satyryk francuski: „Śmiejmy się, może świat potrwa jeszcze dwa tygodnie!“

Prawdą jest, że sytuacja obecna jest bardziej napięta, aniżeli w r. 1914 bezpośrednio przed wybuchem wojny. Ale prawdą jest także, że objektywne warunki, mogące przywrócić pokój są dzisiaj bezporównania korzystniejsze, niż 25 lat temu. Stąd szanse pokoju mają niebyle jaką wartość. Kto wie, czy nie jest ich więcej, aniżeli szans wojny. Niemcy mogą kilka razy dziennie ocierać się o beczki z prochem, mogą gorączkę wojenną rozżarzyć aż do białości, a jednak ciągle mieć na widoku olbrzymie niebezpieczeństwa, jakie dla przyszłości narodu niemieckiego przedstawiałaby wojna z całym światem. Nie chcemy być lekkomyślnymi optymistami i twierdzić, że wybuch wojny uważamy za wykluczony. Nie uważamy jedynie, że pokój jest raz na zawsze stracony. Owszem, dopatrujemy się więcej elementów, zapowiadających pokój, aniżeli wojnę. Elementami tymi są: postępująca potęga państw, które tworzą front pokoju oraz równolegle do tego zjawiska upadek gospodarczy i polityczny mocarstw osi. Jeżeli proces ten będzie się nadal rozwijał w tym kierunku, szanse pokoju wzrosną na tyle, że szaleństwem będzie mówić o wojnie, tak jak dziś wielu zatwardziałych pesymistów uważa za niebezpieczną iluzję pocieszać się jakąkolwiek nadzieją na uratowanie pokoju. W ręku ludów, pragnących pokoju leży w dużej mierze możność takiego pokierowania wypadkami, aby Niemcy spadły jeszcze niżej w swej depresji gospodarczej — zaś państwa bloku obronnego, aby wyżej dźwignęły swój standart ekonomiczny. Możność ta polega na ciągłym i systematycznym bojkocie gospodarczym Niemiec, który od pewnego czasu, na szczęście, przestał już być wyłącznym udziałem żydostwa światowego, oraz na utrzymywaniu własnych nerwów w ryzach, aby przez niepotrzebną panikę nie dopuszczać do zastojów gospodarczych w państwach bloku obronnego.

Dlatego uważamy za robotę, sprzyjającą Hitlerowi powstrzymywanie się od działalności gospodarczej przez obywateli tych państw, przeciw którym Niemcy bezustannie szczują. Szczególnie dotyczy do Polski. Im Polska będzie silniejszą i gospodarczo bardziej uodpornioną, im produkcja i handel będą stały na wyższym poziomie, im bezrobocie będzie mniejsze i zadowolenie oraz dobrobyt obywateli większe — tym mniejszą będzie dla Hitlera pokusa zaczepienia Polski, tym prędzej odejdzie mu ochota awanturowania się z Polską o nieswoje sprawy. Polska będzie zaś gospodarczo silną, jeżeli obywatele jej przestaną żyć nerwami i wrócą do swej spokojnej i twórczej pracy, polegającej na kupowaniu, co jest przeznaczone do kupna, na oszczędzaniu, co pozostaje w nadwyżce z normalnego, zdrowego budżetu domowego i na inwestowaniu tak, jak gdyby żadnego niebezpieczeństwa wojny nigdy nie było. Y.

Nowelizacja prawa przemysłowego, a handel

Warszawa, w lipcu.

W ostatnich czasach specjalnej aktualności nabrała sprawa nowelizacji prawa przemysłowego, obejmującego również dziedzinę handlu.

Należy sobie zdawać sprawę z tego, że prawo przemysłowe ustala ustrój przemysłu w najszerszym tego słowa znaczeniu, a więc zakreśla ramy, w których winien działać: przemysł w potocznym znaczeniu, handel i rzemiosło.

W ten sposób przez „przemysłowca“ rozumiemy zarówno fabrykanta, jak kupca i rzemieślnika.

Przemysłem w rozumieniu ustawy przemysłowej jest także zajęcie wykonane samoistnie, zawodowo i zarobkowo. Przemysłowcem więc w pojęciu prawa przemysłowego jest zarówno szewc, czy kr awiec, jak i prezes wielkiego koncernu, zarówno gazeciarz, jak hurtownik,

Godzi się podkreślić, że nowelizacja prawa przemysłowego jest zagadnieniem o zasadniczej wadze i aktualność jej tłómaczy się tendencją panującą, zarówno u naszych czynników miarodajnych, jak i na terenie samorządu gospodarczego odnośnie uporządkowania najrozmaitszych dziedzin naszego życia gospodarczego.

Obowiązujące obecnie w Polsce prawo przemysłowe ma swe źródło głównie w rozporządzeniu Prezydenta Rzeczypospolitej z dn. 7 czerwca 1927 r i jako przestarzałe powinno być dostosowane do wymogów naszego życia gospodarczego.

Jak się okazuje stopniowo przeprowadzona przez życie zmiana poszczególnych fragmentów prawa prezmysłowego niemal całkowicie uniemożliwia logiczne, konsekwentne przeprowadzenie

podstawowych założeń, osiągnięcia ze wszech miar koniecznej zwartości i jednolitości konstrukcji oraz uniknięcia tak bardzo niepożądanych sprzeczności.

To też swego czasu Związek Izb przem.-handlowych powziął uchwałę odnośnie opracowania przez samorząd przemysłowo - handlowy własnego projektu nowelizacji tego prawa.

Zadanie to powierzone zostało specjalnej podkomisji fachowej, w której skład weszli przedstawiciele Izb w Krakowie, Lwowie i Poznaniu. Podkomisja ta przyjęła założenie, że zadaniem ustawodawstwa przemysłowego jest możliwie najlepsze pogodzenie wymogów bezpieczeństwa i porządku publicznego z wolnością gospodarczą, konieczną dla należytego rozwoju inicjatywy i przedsiębiorczości prywatnej. W ciągu kilku miesięcy intensywnej pracy podkomisja opracowała projekt, który został przedyskutowany przez powołaną ad hoc Komisję Międzyizbową i zaakceptowany przez prezydium Związku Izb przemysłowo - handlowych. Po ostatecznym ustaleniu tekstu przez podkomisję redakcyjną, złożoną z przedstawicieli Izb w Krakowie, Lwowie, Poznaniu i Warszawie, został on złożony Ministrowi Przemysłu i Handlu, Związkowi Izb i organizacji rolniczych oraz Związkowi Izb Rzemieślniczych. Z obydwoma tymi związkami podjęto rozmowy, mające na celu uzgodnienie poglądów na podstawowe kwestie nowelizacyjne.

Sprawa ta natrafiła na duże trudności z powodu rozbieżności interesów i trzeba było projekt przeredagować.

Ostatnio prace nad nowelizacją prawa przemysłowego, a zwłaszcza działu V na terenie samorządu gospodarczego posuwają się naprzód, acz w powolnym tempie. W szczególności uzgodnienie odnośnych projektów między samorządem przemysłowo - handlowym, a samorządem rolniczym i samorządem rzemieślniczym poczyniło ostatnio pewne postępy. Poszczególne związki Izb wyłoniły swe delegacje dla przeprowadzenia wzajemnych rozmów, i jest nadzieja, że kilkuletnie zabiegi w tym kierunku zostaną uwieńczone pomyślnymi skutkami

Dla kupiectwa posiada specjalne znaczenie fakt, że pewne koła żądają rygorystycznego przestrzegania przepisów ustawy przemysłowej w zakresie dowodu uzdolnienia zawodowego.

Wniosek o wprowadzeniu ustawowego cenzusu w handlu został narazie zaniechany, gdyż, jak słusznie podnosi wybitny znawca tego zagadnienia mgr. W. Toczyłowski, samo życie wskazuje, że wykształcenie zawodowe w handlu ma znacznie mniejsze znaczenie od cechy wrodzonej — przedsiębiorczości, która z punktu widzenia prawnego jest nieuchwytną. Gdybyśmy nawet wykształcenie handlowe uznali za czynnik nie mniej ważki od cech wrodzonych, nadanie mu cech warunku koniecznego w celu uzyskania prawa prowadzenia handlu, byłoby dziś przedwczesne ze względu na brak odpowiednio wyszkolonych kadr kandydatów.

Stanowisko to pokrywa się całkowicie z opinią wyrażoną już od szeregu lat na łamach „Przeglądu Kupieckiego".

Zagadnienie to wiąże się — może tylko pośrednio — z pytaniem, czy nowelizacja prawa przemysłowego zmierzać ma do dalszego pogłębienia interwencjonizmu, czy też życie gospodarcze powinno — jak to się dzieje w państwach zachodnich, korzystać z pewnych swobód.

To stanowisko znajduje wyraz w projekcie, który m. in. zmierza do zniesienia ustawowego wymogu uzdolnienia zawodowego do samoistnego prowadzenia rzemiosła. Wymóg ten bowiem, wzorowany na ustawodawstwie b. monarchii austriackiej nie tylko nie spełnił nadziei, pokładanej w nim bądź przez ustawodawcę (podniesienia poziomu rzemiosła), bądź przez samych rzemieślników (ograniczenie konkurencji), ale nadto, w świetle z górą dziesięcioletniego doświadczenia, okazał się niezmiernie szkodliwy dla sprawy uprzemysłowienia kraju.

Natomiast wymóg posiadania kwalifikacji do nauczania rzemiosła został w projekcie Związku Izb utrzymany, a nawet rozszerzony przez wyeliminowanie od prawa nauczania tych rzemieślników, których warsztaty stoją technicznie na niedostatecznie wysokim poziomie.

Zmiany projektowane w przepisach o zrzeszeniach mają na celu umożliwienie stowarzyszenia się na jednej podstawie prawnej także tym zarobkowościom, które, nie podlegając przepisom prawa przemysłowego (gdyż są one uregulowane innymi ustawami) są niewątpliwie przemysłem w gospodarczym tego słowa znaczeniu. Nad to projektowane jest przejście z systemu legalizacji statutów zrzeszeń przemysłowych na ich rejestrację, analogicznie do ogólnych przepisów o stowarzyszeniach, jak również zwiększenie roli samorządu gospodarczego w tych sprawach.

Pozostałe zmiany mają charakter mniej zasadniczy: dążą one do usunięcia w przepisach prawa przemysłowego wielu drobnych usterek, które jednak łącznie stanowią, jak wykazuje praktyka, poważne niedogodności i utrudnienia dla należytego rozwoju prywatnej inicjatywy gospodarczej.

Przy zakończeniu prac nad nowelizacją prawa przemysłowego rozważane są następujące koncepcje: 1) przebudowa życia gospodarczego w duchu zawodowym, drogą ustalenia kwalifikacji zawodowych oraz powierzenia juryzdykcji nad członkami organizacji, 2) utrzymanie nadal zasady wolności i przemysłowej, a wyposażenie jedynie Izby przemysłowo-handlowe i rzemieślnicze, jako organiza-

cje o charakterze publiczno-prawnym, w jurysdykcję dyscyplinarną nad osobami, podlegającymi ich kompetencji z upoważnieniem do stosowania kar z pozbawieniem prawa wykonywania przemysłu włącznie, 3) obciążenie zrzeszeń przemysłowych odpowiedzialnością za działalność zawodową ich członków, a w konsekwencji wyposażenia tych zrzeszeń w jurysdykcję dyscyplinarną nad nimi.

Należy wyrazić nadzieję, że nowelizacja prawa przemysłowego, przyczyniając się do uporządkowania naszego życia gospodarczego, nie spowoduje zbyt jego skrępowania i dalszej reglamentacji, w myśl maksymy łacińskiej „Summum ius, summa iniura“ (przesadne przestrzeganie prawa, prowadzi (czasem) do wielkiej niesprawiedliwości).

M. G.

Dysproporcje kredytowe

O stosunkach między hurtownikiem i detalistą.

Najbardziej harmonijne powiązanie transakcyj kredytowych jest takie, kiedy warunki dokonywanej przez kupca sprzedaży kredytowej nie odbiegają od warunków przez niego uzyskiwanych. Takie są założenia teoretyczne; praktyka obrotów towarów bywa najczęściej odmienna.

Więksi hurtownicy lub podhurtownicy są jednocześnie kredytobiorcami i szafarzami kredytów. Korzystając z kredytu towarowego u wytwórcy i z kredytu bankowego — udzielają ze swej strony kredytu kupcom — detalistom.

Niemal cały handel detaliczny w Polsce — z małymi wyjątkami — jest w ten sposób alimentowany. Im racjonalniej, im sprawniej pracuje wielkie przedsiębiorstwo handlowe, tym skrupulatniej przestrzegać musi, aby terminy kredytu zaciąganego zbiegały się z terminami płatności jego odbiorcy, w tym wypadku, detalisty. Nie jest objawem gospodarczo zdrowym, jeśli weksel trzymiesięczny znajduje pokrycie w wekslu wystawionym na dłuższy okres: grozi to zawsze zamrożeniem kapitału obrotowego. Tę samą metodę stosować należy — traktując dalej rzecz teoretycznie — przy udzielaniu rabatów przy sprzedaży gotówkowej.

Życie jednak zadaje gwałt tym postulatom teoretycznej równowagi. Zwłaszcza u nas, gdzie, jak się już rzekło, lwia część handlu detalicznego, z braku kapitałów własnych, żyje z kredytu uzyskiwanego bądź u producenta, bądź u grosisty.

Ten powszechnie zresztą znany niedostatek kapitałowy stwarza u nas specjalną strukturę handlu drobnego, a w szczególności wywiera specyficzne piętno na układ obrotów kredytowych. Z chwilą bowiem, kiedy drobny kupiec całą egzystencję swą opiera na kredycie otrzymywanym u dostawcy, większy kupiec nie jest w możności dostosować warunków i terminów udzielanego kredytu, wyłącznie do wymagań zdrowej kalkulacji handlowej. I często zdarza się, że przezorność w udzielaniu kredytu ustępuje w cień wobec konieczności uwzględnienia zdolności i możliwości płatniczych odbiorcy. Stąd też typowa dla naszych stosunków dysproporcja między warunkami kredytu uzyskiwanego przez hurtownika a warunkami jakich sam udziela.

Byłoby jednak jednostronnym naświetleniem przyczyn tej rozpiętości kredytowej, gdybyśmy nie zwrócili uwagi na inny jeszcze moment. Mianowicie, wchodzi tu jeszcze w grę konkurencja między większymi dystrybutorami. Ona to wyraża się właśnie w wielu wypadkach — a w szczególności w w handlu towarami przynoszącymi stosunkowo niewielki zysk — w przyznawaniu kredytów większych i dłuższych, podwyższaniu rabatów gotówkowych i t. p. udogodnieniach, czynionych detalistom. Nie trzeba szerzej wyjaśniać, że wszystkie te momenty ułatwiające zakup, są umiejętnie przez tych ostatnich wykorzystywane.

Ostatnio daje się zaobserwować zaostrzenie sytuacji na rynku kredytowo - towarowym. Ma to swój podkład koniunkturalny. Od pewnego czasu — ściślej biorąc, od lat dwóch — zaznaczył się wyraźny wzrost konsumcji i obrotów. Wzrost ten spowodował potrzebę zwiększenia zapasów i asortymentów przez kupiectwo detaliczne, przez co automatycznie wzrosły świadczenia towarowo - kredytowe ze strony hurtowników. Albowiem popyt na towary nie wywołał proporcjonalnego zaopatrzenia w środki obrotowe.

Aby zadniom owym w obliczu tego faktu sprostać, drobni kupcy musieli uzyskać wydłużenie kredytów towarowych u swych dostawców.

Na omawiane tu zagadnienie kredytu towarowego i stosunku hurtu do detalu, składają się również inne czynniki, które na razie, z braku miejsca, pomijamy. Chodziło nam raczej o uwypuklenie ich głównych elementów. W konkluzji wypada stwierdzić, że radykalne zmiany na lepsze, nie są obecnie łatwe do osiągnięcia, aczkolwiek z czasem niewątpliwie osiągnięte będą. Może to być dziełem polityki na dłuższą obliczonej metę, opartej o naturalny przyrost dochodu społecznego i na wzmocnieniu finansowym drobnego kupiectwa. A to wspomagane być winno zwiększeniem i dopływem kredytu nietowarowego.

(p.)

Ustawa o zastawie rejestrowym na maszynach

Z dniem 7 lipca br. weszła w życie ustawa z dnia 15 czerwca 1939 r. o zastawie rejestrowym na maszynach i aparatach. **Zgodnie z ustawą można będzie ustanawiać na nowych i nieużywanych maszynach i aparatach, nabywanych dla zakładów przemysłowych i rzemieślniczych, rejestrowe prawo zastawu.** Prawo to może być ustanowione wyłącznie z tytułu ceny kupna na rzecz sprzedawcy, który jest kupcem rejestrowym lub też na rzecz instytucji kredytowej, która udzieliła kupującemu pożyczki na zakup nowych nieużywanych maszyn i aparatów do wysokości pożyczonej na ten cel sumy. Odrębne rozporządzenie ma określić, jakie maszyny i aparaty mogą być przedmiotem zastawu. Obciążone zastawem maszyny i aparaty mogą pozostać w posiadaniu dłużnika. Wierzyciel ma prawo żądać dopuszczania go w stosownym czasie i w sposób nie naruszający ciągłości pracy do badania stanu maszyn i aparatów. Maszyny i aparaty winny być oznaczone na widocznym miejscu napisem, stwierdzającym zastaw. W razie zbycia, wydzierżawienia lub wynajęcia maszyn i aparatów oraz w razie ich zupełnego zniszczenia lub uszkodzenia, wprowadzenia zasadniczych zmian konstrukcyjnych, wreszcie w razie przeniesienia przedmiotu zastawu do innej siedziby bez pisemnej zgody osoby, na której rzecz ustanowiono prawo zastawu, wierzytelność, zabezpieczona zastawem staje się natychmiast wymagalna. Wierzytelność, zabezpieczona zastawem ma pierwszeństwo zaspokojenia z przedmiotu zastawu przed wszystkimi innymi wierzytelnościami prywatno - prawnymi i publiczno-prawnymi. Ustawa przewiduje specjalny tryb postępowania, dotyczący sprzedaży licytacyjnej maszyn i aparatów zakładów przemysłowych. Pisma, stwierdzające umowę zastawniczą, zawarte celem ustanowienia rejestrowego prawa zastawu oraz pisma, stwierdzające przelew wierzytelności z jednoczesnym przelewem rejestrowego prawa zastawu, zabezpieczającego tę wierzytelność, są wolne od opłaty stemplowej. Ustawa normuje funkcjonowanie rejestru na maszynach i aparatach. Rejestr ten wraz z dokumentami do niego złożonymi jest jawny. Rejestr prowadzi sąd grodzki, właściwy dla miejsca położenia zakładu przemysłowego lub rzemieślniczego, dla którego nabyto maszyny lub aparaty. W razie przeniesienia przedmiotu zastawu do innego zakładu, należy przenieść wpisy, przewidziane w ustawie na wniosek dłużnika lub wierzyciela do rejestru właściwego dla miejsca tego zakładu. Do rejestru winny być wpisane następujące dane: opis przedmiotu zastawu i cena jego nabycia, dane, dotyczące osoby kupującej i zakładu, dla którego nabyto maszynę lub aparaty, — wyszczególnienie rejestrowego prawa zastawu, — specjalne postanowienia w sprawie realizacji rejestrowego prawa, — wzmianki o egzekucji, — orzeczenie sądu, odnoszące się do danych ujawnionych w rejestrze oraz zmiany tych danych. Wpisy do rejestru mają być dokonywane na podstawie zgłoszeń lub z urzędu. Zażalenie na postanowienie sądu rejestrowego co do wpisu lub jego odmowy służy w terminie 7-dniowym do sądu okręgowego. Ustawa przewiduje w jakich wypadkach następuje wykreślenie rejestrowego prawa zastawu.

Umowa zastawnicza powinna być zawarta na piśmie i winna zawierać cały szereg danych, wyszczególnionych ustawą. W przedmiocie realizacji rejestrowego prawa zastawu ustawa postanawia, że osoba, na której rzecz ustanowiono prawo zastawu, może zaspokoić swoje roszczenia z maszyn i aparatów, będących przedmiotem zastawu, jeżeli dłużnik zalega z zapłatą przynajmniej dwóch kolejnych rat sumy, zabezpieczonej rejestrowym prawem zastawu, chyba, że umowa stanowi inaczej. W tym celu może osoba ta zgłosić wniosek do komornika o odebranie posiadaczowi przedmiotu zastawu, chociażby znajdował się we władaniu osoby trzeciej i o sprzedanie go przez licytację publiczną. Wniosek taki powinien być poprzedzony pisemnym zagrożeniem dłużnikowi licytacyjną egzekucją roszczenia. Przepisy przewidują procedurę realizacji rejestrowego prawa zastawu i sposób dokonania licytacji. Wierzyciel rejestrowy ma prawo zaliczenia swej wierzytelności, zabezpieczonej zastawem na poczet licytacyjnej ceny kupna, jeżeli jest nabywcą

na licytacji. Również służy mu prawo zaliczenia swej wierzytelności, zabezpieczonej zastawem na poczet ceny przyjęcia na własność niesprzedanych maszyn i aparatów. Komornik z ceny, osiągniętej ze sprzedaży pokrywa jej koszty, resztę zaś składa do depozytu sądowego celem dokonania podziału. Wykonanie ustawy poruczone zostało ministrowi przeprzemysłu i handlu.

Ostatnie orzeczenie N. T. A. w sprawie dopuszczalności żądania zwrotu za niesłusznie wykupione świadectwo przemysłowe wyższej kategorii

Pan S. F., właściciel biura spedycyjnego w Krakowie, wykupił ze względu na niski obrót na rok 1932 świadectwo przemysłowe III. kat. handl. chociaż ustawa wymagała wykupna II. kat. a nie było wtedy jeszcze ulg jak w latach 1937, 1938 i 1939. Izba Skarbowa odmówiła prawa wykupna świadectwa przemysłowego III. kat. a zarazem wezwała płatnika, aby w ciągu 7 dni dopłacił do świadectwa przemysłowego II. kat. Aczkolwiek na postanowieniu tym była klauzula, że wszelki dalszy środek prawny jest wykluczony, to jednak płatnik wniósł podanie do Min. Skarbu o zezwolenie na prowadzenie przedsiębiorstwa za III. kat. handlową, **do czego Ministerstwo się przychyliło i zezwoliło na wykupno świadectwa przemysłowego III. kat. handlowej.**

W międzyczasie jednak płatnik, któremu Izba Skarbowa groziła egzekucją i w obawie przed tą egzekucją, dopłacił do świadectwa przemysłowego II. kat. kwotę około zł. 500.

Gdy wobec decyzji Ministerstwa, że wystarcza dla niego wykupno świadectwa III. kat. zażądał płatnik zwrotu wpłaconej kwoty, odmówiła mu Izba Skarbowa, z tego powodu, że nie można żądać zwrotu opłaty za patent wedle § 106 rozp. wyk.

Tę decyzję zaskarżono do N. T. A. powołując się na to, że samo zagrożenie egzekucją jest przymusem, a ponadto, że w myśl art. 93 ust. Dz. U. 110/932 można żądać zwrotu niesłusznie wpłaconych kwot.

Wyrokiem z 25 lutego 1939 r. L. Rej. 12/36 uchylił N. T. A. decyzję Izby Skarbowej w Krakowie i wypowiedział między innymi następującą zasadę prawną:

„Skoro skarżącemu właściwa władza Skarbowa zezwoliła na prowadzenie przedsiębiorstwa w 1932 r. na podstawie świadectwa III. kat., a skarżący nabył poprzednio świadectwo wyższej kategorii, to różnica w cenie tych świadectw przedstawia się w świetle przepisu art. 93, ust. 1 ustawy, jako nadmiernie lub niewłaściwie wpłacona kwota podatku przemysłowego, bez względu na to, czy skarżący świadectwo niższej kategorii nabył pod przymusem czy dobrowolnie.

Sedno bowiem zagadnienia tkwi w uznaniu właściwej władzy, że świadectwo niższej (III) kategorii jest wystarczające. Władza jest więc w błędzie, jeśli sądzi, że tylko przymus egzekucyjny mógłby w konkretnym wypadku nadać uiszczeniu wyższego podatku cech świadczenia nadmiernego lub niewłaściwego.

Powołanie się władzy pozwanej, zresztą tylko w odpowiedzi na skargę, na okoliczność, że odmowna decyzja Ministerstwa Skarbu z 5 grudnia 1932 r. D. V. 46258/32 została skarżącemu błędnie intymowana, nie zmienia postaci rzeczy, ponieważ skarżącego powiadomiono o zezwoleniu Ministerstwa Skarbu nabycia świadectwa III. kat., a nie o odrzuceniu jego prośby i tego zawiadomienia nigdy nie wycofano ani nie sprostowano.

Najwyższy Trybunał Administracyjny uznał przez to, że władza dopuściła się błędnej wykładni przepisu art. 93, ust. 1 ustawy i orzekł przeto uchylenie zaskarżonego orzeczenia jako niezgodnego z prawem oraz zarządził zwrot opłaty od skargi.“

Adw. Dr. Ignacy Mahler

Dr. A. T.

Komunalny podatek drogowy w Krakowie

Jak wiadomo Rada Miejska w Krakowie uchwaliła na podstawie art 5 ustawy z dnia 5 sierpnia 1938 r. o podatku drogowym — komunalny podatek drogowy celem pokrycia kosztów utrzymania i budowy dróg w Krakowie.

Podatek drogowy będzie w roku budżetowym 1939/40 pobierany tylko za 3 kwartały. Celem zorientowania P. T. Czytelników podajemy poniże najważniejsze przepisy tego podatku, którego tekst ogłoszony został w formie Statutu w Gazecie Urzędowej Zarządu Miejskiego Nr. 6, z dnia 30-go czerwca 1939 r.

Kto opłaca podatek drogowy?

Podatek drogowy opłacają:

a) właściciele gruntów, którym wymierzono państwowy podatek gruntowy na rok 1939,

b) właściciele przedsiębiorstw przemysłowych i handlowych, którzy wykupili świadectwa przemysłowe i karty rejestracyjne na rok 1939 lub na II półrocze 1939 r. z wyjątkiem przedsiębiorstw przemysłowych, wykupujących VIII kategorię świadectw przemysłowych, oraz przedsiępiorstw handlowych, wykupujących Va i Vb kat. świadectw handlowych,

c) właściciele budynków nowowzniesionych oraz części budynków nadbudowanych i dobudowanych, zwolnionych od podatku od nieruchomości z tytułu ustawy o ulgach dla nowowzniesionych budowli.

Wysokość podatku.

Podatek wynosi:

a) dla właścicieli gruntów wymienionych pod a) — 112,50% wymiaru państwowego podatku gruntowego na rok 1939, obliczonego bez oddzielnego dodatku i ulg przewidzianych art. 7 i 8 dekretu Prezydenta z dnia 4 listopada 1936 r.,

b) dla właścicieli przedsiębiorstw wymienionych wyżej pod b) — 22,50% ceny świadectwa przemysłowego I kateg. i 15% ceny świadectwa przemysłowego dla II — VII kategorii przemysłowej i II — IV kat. handlowej oraz karty rejestracyjnej na rok 1939 bez dodatków przewidzianych w art. 42 i 43 ustawy o państwowym podatku przemysłowym,

c) dla właścicieli nowowzniesionych budynków wymienionych wyżej pod c) — 5.25% podstawy wymiaru idealnego podatku od nieruchomości.

Budynki wzniesione w przeciągu bieżącego roku będą opodatkowane tylko za okres użytkowania w tym roku.

Uwaga! Jak wspomnieliśmy podatek drogowy opłacany będzie w bieżącym roku tylko za trzy kwartały, wyjaśnimy to na przykładzie:

Cena świadectwa przemysłowego dla III kat. handl. wynosi bez dodatków w Krakowie zł. 65.— zatem podatek drogowy wynosić będzie 15%, t. j. zł. 9.75, ponieważ płaci się tylko za 3 kwartały wobec tego będzie tylko wynosił zł. 7. 32.

Wymiar podatku.

Wymiar i pobór podatku drogowego przeprowadza Zarząd Miejski: a) od gruntów oraz przedsiębiorstw przemysłowych i handlowych na podstawie danych uzyskanych od władz skarbowych — b) od budynków nowowzniesionych i dobudowanych oraz nadbudowanych na podstawie czynszu względnie wartości czynszowych, ustalanych według danych, dostarczonych przez płatników lub zebranych przez Zarząd Miejski.

Płatność podatku.

Właściciele gruntów wymienionych wyżej pod a) oraz właściciele przedsiębiorstw przemysłowych i handlowych wymienionych wyżej pod b) opłacają podatek drogowy w 2 równych ratach półrocznych, a mianowicie 1 ratę do dni 14 po doręczeniu nakazu zapłaty, 2 ratę do dnia 14 listopada 1939 r., zaś właściciele nowowzniesionych budynków oraz części dobudowanych i nadbudowanych wymienionych wyżej pod c) opłacają w 4 ratach kwartalnych, tj. do dni 14 po doręczeniu nakazu zapłaty, do 14 września, do 14 grudnia 1939 r. i do 14 marca 1940 r. Od wymiaru podatku drogowego przysługuje prawo odwołania w terminie 14-dniowym do Wydziału Wojewódzkiego. Wniesienie odwołania nie wstrzymuje obowiązku zapłacenia podatku w przepisanych terminach.

W razie zlikwidowania lub przeniesienia przedsiębiorstwa do innej miejscowości, wymierzony podatek podlega umorzeniu w części, przypadającej stosunkowo na okres od następnego miesiąca po zlikwidowaniu lub przeniesieniu przedsiębiorstwa. Umorzenie następuje pod warunkiem, że płatnik zawiadomi o likwidacji lub przeniesieniu przedsiębiorstwa Zarząd Miejski w przeciągu 3 miesięcy.

Ulgi.

Zarząd Miejski ma prawo w poszczególzastosować ulgi względnie częściowo lub całkowicie zwolnić płatnika od podatku.

Zaliczki na podatek obrotowy

Ustawa o podatku obrotowym (Dz. U. R. P. nr. 34, poz. 292 z 1938 r.) reguluje sprawę uiszczania zaliczek miesięcznych na podatek obrotowy w art. 8 w sposób następujący:

(1) Płatnicy, będący kupcami rejestrowymi oraz pozostali płatnicy, prowadzący prawidłowe księgi handlowe, obowiązani są do dnia 25 każdego miesiąca wpłacić zaliczkę na podatek w wysokości podatku przypadającego od obrotu, osiągniętego w miesiącu ubiegłym.

(2) Pozostali płatnicy obowiązani są po upływie każdego kwartału kalendarzowego wpłacać zaliczkę na podatek w wysokości, odpowiadającej podatkowi przypadającemu od obrotu, osiągniętego w kwartale ubiegłym, lecz co najmniej w wysokości jednej piątej kwoty podatku, wymierzonego od obrotu za rok ubiegły, w następujących terminach: do 15 czerwca — za I kwartał, do 15 sierpnia — za II kwartał, do 15 października — za III kwartał oraz do 15 lutego następnego roku — za IV kwartał.

(3) Płatnicy, wymienieni w ust. (2), którzy rozpoczęli wykonywanie podlegających podatkowi świadczeń w roku podatkowym obowiązani są do opłacania kwartalnych zaliczek w wysokości, odpowiadającej podatkowi od obrotu, osiągniętego w kwartale ubiegłym, a ustalonej przez właściwą władzę skarbową. Postanowienie o wysokości zaliczki wydaje władza skarbowa po upływie trzech miesięcy od daty wykonania po raz pierwszy świadczenia, podlegającego opodatkowaniu, po uprzednim zbadaniu wysokości osiągniętych obrotów. Zaliczki te płatne są: za kwartał kalendarzowy, w którym wykonano po raz pierwszy świadczenia podlegające opodatkowaniu — w terminie dni 30 od daty doręczenia postanowienia, za następne zaś kwartały kalendarzowe — w terminach przewidzianych w ust. (2).

(4) Kwoty zaliczek, nie wpłacone w terminach wyżej wskazanych, uważa się za zaległości podatkowe.

(5) Podatek, przypadający za rok podatkowy po potrąceniu zaliczek, określonych powyżej w ust. (1), (2) i (3), płatny jest w terminie do dnia 31 maja roku bezpośrednio następującego po roku podatkowym.

W tej mierze rozporządzenie wykonawcze do ustawy o podatku obrotowym (Dz. U. R. P. Nr. 44, poz. 287 z 1939 r.) postanawia:

Jeżeli przy uiszczaniu zaliczek na podatek (a 78) zachodzi wątpliwość czy ze względu na wysokość obrotu mają zastosowanie stawki przewidziane w art. 7, ust. (1), pkt. 4) i 5), należy przy stosowaniu stawek brać pod uwagę:

a) przy zaliczkach miesięcznych, określonych w art. 8 ust. (1) — kwotę, wynikającą z obliczenia osiągniętego w danym miesiącu obrotu w stosunku rocznym,

b) przy zaliczkach kwartalnych określonych w art. 8 ust. (2) — obrót za rok ubiegły, obliczony w stosunku rocznym,

c) przy zaliczkach kwartalnych określonych w art. 8 ust. (3) — obrót za pierwszy kwartał, w którym rozpoczęto wykonywanie świadczeń, obliczony w stosunku rocznym.

Ewentualne nadpłaty, powstałe w wyniku dokonanego w myśl zasad powyższych obliczenia zaliczek, może płatnik potrącić przy wpłacie ostatniej zaliczki za dany rok podatkowy.

Wysokość zaliczki miesięcznej dla przedsiębiorstw, prowadzących księgi handlowe, należy obliczać na podstawie obrotu wynikającego z ksiąg handlowych przy zastosowaniu przewidzianych w ustawie stawek podatkowych. Jeżeli obliczona w myśl powyższego zaliczka nie została przez płatnika w należytej wysokości i w ustawowym terminie uiszczona, od zalegającej kwoty zaliczki pobiera się odsetki od ustawowego terminu płatności zaliczki, niezależnie od czasu i sposobu ustalenia tej zaległości przez władzę wymiarową. Jeżeli podatek przypadający tytułem zaliczki od obrotu za dany miesiąc został przy wymiarze podwyższony, różnica między kwotą wymierzonego podatku a zaliczkami staje się zaległością po upływie terminu, wynikającego z art. 8, ust. (5) ustawy o pod. obrotowym.

Płatnicy nie prowadzący ksiąg handlowych obowiązani są opłacać zaliczki według zasad ustalonych w art. 8, ust. (2).

Jeżeli płatnik rozpocznie lub zaniecha w ciągu roku podatkowego prowadzenie ksiąg handlowych, obowiązany jest uiszczać zaliczki kwartalne według zasad ustalonych w art. 8, ust. (2) i (3) za te okresy, w których obrót nie został udowodniony księgami.

Płatnikom wymienionym w art. 8, ust. (2) ustawy ustala się zaliczki kwartalne w wysokości jednej piątej kwoty podatku wymierzonego za rok u-

biegły, a jeżeli podatek w roku ubiegłym wymierzono za niepełny rok kalendarzowy — w wysokości jednej piątej kwoty podatku, obliczonego w stosunku rocznym. Różnica między kwotą wymierzonego podatku a ustalonymi w powyższy sposób zaliczkami staje się zaległością po upływie terminu płatności, wynikającego z art. 8, ust. (5).

Jeżeli jednak władza wymiarowa otrzyma przed terminem płatności ostatniej zaliczki kwartalnej materiały faktyczne, stwierdzające dokładnie, że płatnik osiągnął obrót wyższy od tego, jaki był podstawą do ustalenia zaliczek, powinna wydać postanowienie o obowiązku uiszczenia zaliczek w wysokości podatku przypadającego od rzeczywistego obrotu, wyznaczając termin płatności, po upływie którego nie uiszczona część zaliczki staje się zaległością.

Przykłady: I. Płatnik rozpoczął wykonywanie świadczeń podlegających opodatkowaniu z dniem 1 października roku ubiegłego. Podatek wymierzono za trzymiesięczny okres wykonywania świadczeń w kwocie 150 zł. Zaliczki w roku bieżącym powinny wynosić co najmniej piątą część kwoty: (150×12): 30 = 600, czyli po 120 zł.

II. Płatnik w ciągu pięciu miesięcy roku ubiegłego nie wykonywał świadczeń podlegających opodatkowaniu. Podatek wymierzono za siedmiomiesięczny okres działalności w kwocie 2.100 zł. Zaliczki w roku bieżącym wynoszą co najmniej piątą część kwoty: (2.100×12): 7 = 3.600 zł., czyli po 720 zł.

Dla płatników wymienionych w art. 8, ust. (2), którzy rozpoczęli wykonywanie świadczeń w roku podatkowym, władza skarbowa oblicza wysokość zaliczek kwartalnych w sposób następujący: za kwartał, w którm rozpoczęto wykonywanie świadczeń — w wysokości podatku przypadającego od obrotu rzeczywiście osiągniętego w tym kwartale, natomiast dla następnych kwartałów roku podatkowego — w wysokości podatku, jaki przypada od obrotu, stanowiącego podstawę dla wymiaru pierwszej zaliczki, lecz obliczonego w stosunku za cały kwartał.

Przykład: Płatnik rozpoczął wykonywanie świadczeń w dniu 14 maja. W okresie od 14 maja do 14 sierpnia, tj. w ciągu 3 miesięcy, osiągnął — według obliczeń władzy skarbowej — obrót w kwocie 9.000 zł. Przy zastosowaniu właściwej z art. 7 ustawy stawki podatkowej — np. 1,7% — zaliczka kwartalna wyniesie 153 zł. Ponieważ w II kwartale kalendarzowym świadczenia wykonywano tylko w ciągu 47 dni (licząc w miesiącu 30 dni) przeto zaliczka za ten niepełny kwartał wyniesie (153×47): 90 = 79,90 zł.

Jeżeli płatnik w roku poprzedzającym rok podatkowy uiszczał podatek obrotowy w formie ryczałtu, należy zaliczki kwartalne obliczać według zasad art. 8, ust. (3).

List handlowy jako reklama przedsiębiorstwa

List handlowy stanowi stałą reklamę przedsiębiorstwa. W jego zewnętrznym wyglądzie odźwierciadla się niejako samo przedsiębiorstwo. List jest nie tylko środkiem reklamy, daje on nam jeszcze możność zaprezentowania wobec klienta firmy w najkorzystniejszym dla nas świetle. Jeśli zewnętrzna strona listu stoi na wysokości zadania — to i treść jego chętnie jest odczytywana.

Spróbujmy spojrzeć okiem krytycznym na używane dotąd przez nas arkusze listowe i koperty.

Czy spełniają one rolę, o której wspominaliśmy wyżej. Może arkusze i koperty są na wyczerpaniu, zastanówmy się więc nad tym, jakie zamówić — nowe, by były gustowniejsze i odpowiadały celowi.

Na tekst arkusza składa się: firma, adres, telefon, dane o rodzaju przedsiębiorstwa, konta czekowe, czasem rok powstania firmy. Najlepiej byłoby znaleźć piękną formę litograficzną w porozumieniu z drukarzem. Można to zrobić łatwo, mając do dyspozycji piękne i różnorodne czcionki. Główną jednak rzeczą jest podanie tekstu w zdaniach zwięzłych, dobrze wystylizowanych. Racjonalny podział tekstu odgrywa większą rolę, niż rzucające się w oczy duże litery, nagłówek bowiem listu — nie jest plakatem. Szczegółów tekstu, o których mówiliśmy wyżej, nie powinno być dużo, by tekstu nie przeładowywać. Podkreśleń też należy unikać. Prostota jest najskuteczniejszym środkiem, prowadzącym do celu i odpowiada charakterowi nowoczesnego listu handlowego. Przez dobór czcionek nadajemy listowi charakter odpowiadający danej branży przedsiębiorstwa. Drobnych, delikatnych czcionek używamy do reklamy tkanin modnych w doborowych gatunkach, natomiast, gdy przedmiotem handlu przedsiębiorstwa są towary solidne, zwyczajniejsze, należałoby raczej użyć dla druku arkuszy listowych — czcionek zwykłych, grubszych.

Sztuka drukarsko-typograficzna na tym się nie kończy. Można jeszcze użyć ciemnego tła, rysunku,

fotografii, wymaga to jednak specjalnej kliszy. Jeśli klisza ogranicza się do rozmiaru nagłówka listu — to jest niedroga.

Kombinacje, wynikające z połączenia czcionek i kliszy, mogą być najrozmaitsze: np. wprowadzenie dużych liter ozdobnych do każdego słowa, dodatków obrazkowych, znaku firmowego lub znaków fabrycznych artykułów. Wszystko znaleźć się może w nagłówku firmy. Może też być wydrukowane w innym kolorze.

Powyższe uwagi dotyczą również koperty firmowej. Tekst, oczywiście, winien być na kopertach skrócony. Wystarczy firma, adres i bliższe określenie przedsiębiorstwa. Dane te umieszcza się na kopercie w dowolnym miejscu, np. na odwrotnej stronie koperty, lub u dołu po lewej stronie i t. d.

KOMUNIKATY
Izby Przem. Handl. w Krakowie

W dniach od 15 sierpnia do 1 października b. r. odbędzie się na terenie Politechniki Warszawskiej Wystawa Przemysłów Fermentacyjnych, organizowana przez Muzeum Przemysłu i Rolnictwa, Warszawską Izbę Przemysłowo-Handlową i Komitet Chłodnictwa.

W programie Wystawy przewidziane są: gorzelnictwo, mleczarstwo, piwowarstwo, słodownictwo, drożdżarstwa, piekarstwo, winiarstwo, miodosytnictwo, następnie chłodnictwo i przemysły z nim związane jak przetwórstwo mięsa, ryb, warzyw i owoców, wreszcie przemysły pochodne jak przemysł octowy, fabrykacja kauczuku syntetycznego, prochu itp.

Wystawa ma zasadniczo cele dydaktyczno-naukowe, ponieważ będzie demonstrować po raz pierwszy w Polsce wymienione wyżej przemysły i ponieważ przemysły te stanowią dużą dziedzinę wytwórczości krajowej, tym ważniejszą, że opartą na surowcach miejscowych i to głównie rolniczych. Wobec tego Izba Przemysłowo - Handlowa w Krakowie zwraca uwagę zainteresowanym firmom na tę wystawę i zachęca je do wzięcia w niej udziału.

*

Firmy posiadające zamrożone należności z tytułu dostaw towarowych do dawnej Czechosłowacji, a obecnego Protektoratu Czech i Moraw, zechcą bezwłocznie zgłosić swe pretensje na odpowiednich formularzach, które są do nabycia w Biurze Izby (Wydział Handlu Zagranicznego). Bezpośrednio do Komitetu Traktatowego Rady Handlu Zagranicznego.

Nadmienia się, że rejestracji podlegają należności powstałe przed dniem 1 lipca 1939 r.

*

W związku z licznymi zapytaniami wpływającymi do Delegatury Związku Izb R. P. w New Yorku otrzymała Izba schemat kwestionariusza, w jaki sposób należy zapytania te opracowywać dla użytku tak Delegatury, jak i placówek konsularnych U. S. A. i Kanadzie.

Zainteresowani mogą otrzymać kwestionariusze bezpłatnie w biurze Izby Przemysłowo - Handlowej w Krakowie (II p. Wydział Handlu Zagranicznego).

PRZYPOMINAMY, ŻE....

do dnia 15 lipca powinny przedsiębiorstwa zaliczone do ryczałtu wpłacić pierwszą ratę zryczałtowanego podatku obrotowego za rok 1939;

do dnia 25 lipca winna być wpłacona zaliczka miesięczna na podatek obrotowy za rok 1939, w wysokości podatku przypadającego od obrotu osiągniętego w czerwcu 1939 r. przez wszystkich płatników prowadzących prawidłowo księgi handlowe.

URZĘDNICY MIEJSCY WINNI PO OBYWATELSKU TRAKTOWAĆ STRONY.

Okólnik Prezydenta Dr. Czuchajowskiego.

Prezydent Krakowa dr. Czuchajowski wydał do podległych mu organów zarządzenie o zadaniach służby administracyjnej w samorządzie m. Krakowa.

„Naczelnym hasłem i ambicją urzędnika miejskiego — stwierdza okólnik — powinno być dążenie do tego, aby przy załatwianiu spraw chronić obywatela w sposób życzliwy od wszelkich niepotrzebnych uciążliwości, zachowywać się taktownie i uprzejmie, z życzliwością wysłuchiwać życzeń stron, załatwiać je przychylnie w granicach obowiązujących przepisów, a w przypadkach tego wymagających, udzielać informacyj i rad. Ludność musi mieć pełne przeświadczenie, że urzędnik miejski wyczerpie wszystkie możliwości pozytywnego załatwienia sprawy i że odmowne załatwienie sprawy podyktuje li tylko niemożność pogodzenia roszczenia z obowiązującym porządkiem prawnym, a nie nieprzychylność lub wadliwe stosowanie postępowania urzędowego ze szkodą dla obywateli".

W związku z tym prezydent miasta zarządził, że wydziały zarządu miejskiego i urzędy obwodowe obowiązane są spisywać protokolarnie podania stron w przypadkach, gdy przepisy i rodzaj sprawy do tego dopuszczają, a w szczególności, gdy specjalne względy jak np. niezaradność stron za tym przemawiają. W tym celu w każdym wydziale Z. M. i urzędzie obwodowym naczelnicy wyznaczyli urzędników, którzy spisywać będą w godzinach przeznaczonych dla stron, protokolarnie zgłaszane ustnie przez strony podania.

Zarządzenie prezydenta miasta stanowi poważne udogodnienie dla stron.

P. T. Abonentów

uprasza się o wyrównanie abonamentu za III. kwartał

PRZEGLĄD KUPIECKI ŚLĄSKI

SYTUACJA GOSPODARCZA ŚLĄSKA W I-szym PÓŁROCZU 1939 r.

Onegdaj odbyło się Plenarne Zebranie Izby Przemysłowo - Handlowej w Katowicach poprzedzone posiedzeniami Sekcji Handlowej i Sekcji Przemysłowej. Porządek obrad obejmował sprawozdanie Prezesa Izby **o sytuacji gospodarczej** okręgu śląskiego w pierwszym półroczu 1939 r., uchwalenie zmian I-szej części statutu Izby oraz szereg innych spraw mniejszej wagi.

Plenarnemu Zebraniu przewodniczył prezes Izby **p. inż. Julian Cybulski,** który charakteryzując sytuację gospodarczą Śląska w minionym półroczu 1939 r. położył specjalny nacisk na tak ważne w dobie obecnej zagadnienia eksportowe.

Z ważniejszych przemysłów śląskich **przemysł węglowy** wykazuje zwyżkę wydobycia w okresie 5-ciu miesięcy b. r. o 4,6% w porównaniu z okresem roku poprzedniego, nie uwzględniając wydobycia na Zaolziu. Wydobycie tych ostatnich kopalń w ciągu 4-ch miesięcy br. przekroczyło 12 mil. ton. Produkcja koksu pod wpływem zwiększonej ilości zakładów, wskutek przyłączenia koksowni zaolziańskich, kształtowała się początkowo zniżkowo, jednakże łączna produkcja koksu wraz z Zaolziem, wynosząca 991 tys. ton, była wyższa o 28% od analogicznej produkcji w roku poprzednim. Produkcja **hut żelaznych** w dziale wielkopiecowym za okres 4-ch miesięcy zwiększyła się do 312 tys. ton, wobec 196 tys. ton, — stali do 469 tys. ton, wobec 390 tys. ton — i wytworów walcowanych do 295 tys. ton wobec 220 tys. ton. Produkcja **cynku** wzrosła do 38.900 ton wobec 34.600 ton, ołowiu zaś wynosiła tylko 5.900 ton, tj. o 600 ton mniej niż w roku poprzednim. W przemysłach przetwórczych sytuacja na ogół była dobra z wyjątkiem odlewni żelaza. W **przemyśle budowlanym** sytuacja przedstawiała się **niepomyślnie** wobec słabego ruchu w budownictwie prywatnym.

Obok zwiększonej produkcji zwiększył się również zbyt wytworów na Śląsku przy zmniejszonej często jednak opłacalności.

Zbyt węgla na rynku w okresie 5-ciu miesięcy br. w porównaniu z okresem analogicznym z roku ubiegłego, wyłączając zbyt Zaolzia, wzrósł o 6,7%, eksport zaś o 9,8%. Zbyt **żelaza** za porśednictwem syndykatu zwiększył się w okresie tym o 18.400 ton w porównaniu z analogicznym okresem roku ubiegłego. Zbyt cynku na rynku krajowym w okresie styczeń—kwiecień br. zwiększył się w stosunku do takiego okresu ub. roku o 4.700 ton, ołowiu zaś o 2.200 ton.

Jeśli chodzi o **płynność pieniężną** na rynku, to w związku z ogólną sytuacją nastąpiło **skurczenie akcji kredytowej w bankach,** przede wszystkim w zakresie kredytu dyskontowego. Restrykcje dyskontowe banków odbiły się **ujemnie** na drobnym **handlu,** niezasobnym w kapitały własne, na ogół jednak na Śląsku życie gospodarcze potrafiło przystosować się do wygamań chwili.

Omawiając **zagadnienia eksportowe,** p. prezes J. Cybulski z jednej strony podniósł wpływ ostatnio zaszłych wypadków politycznych na obroty w handlu międzynarodowym, z drugiej zaś znaczenie eksportu dla życia gospodarczego i państwowego Polski. Eksport Polski zwiększył się z 372 mil. zł. do 499 mil. zł. za okres 4-ch pierwszych miesięcy br. tj. wzrósł o 19,4% w porównaniu z takim okresem roku ub. Jednocześnie import obniżył się w tym okresie z 451 mil. zł. do 413 mil. zł., a zatem w roku bież. mamy nadwyżkę eksportową w wysokości 36 mil. zł.

W najgłówniejszych dziedzinach produkcji śląskiej: w **węglu, żelazie** i produktach **włókienniczych,** sytuacja kształtowała się pod znakiem **pomyślnej** koniunktury wywozowej, która szczytową swą formę osiągnęła zwłaszcza w maju br. Eksport **węgla** za 5 miesięcy br. z zagłębia górnośląskiego zwiększył się do 4.159 tys. ton, czyli o ca. 9,8%. Ogólny

eksport węgla z Polski osiągnął cyfrę jedną z najwyższych, jakie kiedykolwiek zostały osiągnięte, mimo, że maj zalicza się do okresu martwego sezonu. Pomimo, że na ogół eksport europejski węgla miał tendencję zniżkową wskutek ograniczeń importowych w szeregu krajów europejskich w okresie I-go kwartału br., eksport węgla polskiego podniósł się dzięki wywołanemu przez obawy wojenne tworzeniu zapasów i rezerw węgla w całej Europie i spadkowi wywozu węgla niemieckiego.

Pod kątem widzenia eksportu za pomyślną należy uważać również sytuację w zakresie **wyrobów włókienniczych**. W okresie 4-ch miesięcy br. uwydatnił się w porównaniu z analogicznym okresem roku ub. poważny wzrost wywozu **bielskich** wyrobów włókienniczych, który z 2,771 q wartości 1.511 tys. zł. wzrósł do 4.690 q wartości 2.267 tys. zł.

Pomimo pewnego załamania w kwietniu br. w porównaniu do miesiąca marca tegoż roku, **ogólny** rezultat wzrostu eksportu włókienniczego ze Śląska uważać należy za pomyślny, gdyż wykazuje on poważną, dochodzącą do 50% poprawę.

Charakteryzując ogólnie **sytuację wywozu polskiego** podkreślić trzeba, że stanął on ostatnio przed nowymi szerokimi zadaniami. Wskutek zaszłych zmian politycznych otworzyły się **nowe** możliwości wywozowe dla szeregu wytworów polskich. Na wielu rynkach powstały możliwości **zastępowania** eksportu czeskiego i niemieckiego przez towary polskie, w szczególności zaś zwiększyły się możliwości zbytu w Stanach Zjednoczonych Ameryki Północnej i W. Brytanii. Aby wykorzystać tego rodzaju możliwości, eksport polski musi niezwykle szybko przystosować się do zmienionych warunków, a ze strony władz spodziewać się należy udzielenia mu pomocy wszelkiego rodzaju przy zdobywaniu tego typu rynków. Należy stwierdzić, że czynniki urzędowe doceniając w zupełności niezwykłą doniosłość zarysowujących się przed naszym eksportem perspektyw, poczyniły daleko idące ułatwienia w dziedzinie spraw związanych z pomocą, opieką i finansowaniem eksportu.

Ze swej strony sfery przemysłowe starają się w najwyższym stopniu wykorzystać wszekie możliwości eksportowe rozumiejąc, iż od tego zależy wykonanie państwowego programu importowo - inwestycyjnego.

Zmiany **statutowe**, uchwalone przez Plenarne Zebranie Izby, dotyczyły części I-szej statutu, a miały na celu wprowadzenie zmian ujednostajniających statut Izby Katowickiej w stosunku do statutów innych Izb Przem.-Handlowych oraz stworzyły podstawy prawne dla wyboru przedstawicieli przemysłu i handlu ziem ostatnio przyłączonych do Państwa Polskiego. W myśl obowiązujących przepisów **wybory** do Izby Przemysłowo - Handlowej, oczywiście z uwzględnieniem części zaolziańskiej Śląska, **odbędą się w 1939 r.**

Handel to potęga Państwa

Na marginesie książki Selfridge'a „Z dziejów handlu".

Niedawno omawialiśmy na tym miejscu ciekawą książkę H. Gordon - Selfridge'a p. t. „Z dziejów handlu" (wyd. Gebethner i Wolff). Pragniemy dziś poświęcić niecodziennej tej książce więcej uwagi. Jest ona w literaturze, dotyczącej handlu i kupiectwa, zjawiskiem wyjątkowym. Selfridge widzi w kupcu nie tylko człowieka interesu, businessmana, który „kupuje i sprzedaje". Widzi on w kupcu przede wszystkim pioniera kultury, widzi w nim straż przednią ekspansji politycznej każdego państwa. Pokazuje czytelnikowi — w szeregu pięknych, interesujących przykładów — jak wiele tkwi w pracy kupca, elementów odwagi, samozaparcia, ba — romantyzmu, słowem — tych wszystkich czynników, które składają się na to, że zawód kupca, traktowany tradycyjnie jako „przyziemny", poczyna się nam wydawać czymś pięknym i wzniosłym. Książka Selfridge'a, opisując kolejno dzieje handlu w starożytności, w Wenecji, Florencji, w niemieckich miastach średniowiecznych, w Anglii — każe nam spojrzeć na handel pod zupełnie innym kątem niż to dotychczas czyniliśmy; rzuca światło na pewne szczególne posłannictwo handlu, jako prekursora cywilizacji, jako motoru całego szeregu podstawowych dziedzin życia państwowego i społecznego. Książka ta odegra szczególnie pożyteczną rolę u nas, gdzie znaczenie handlu wciąż jeszcze jest niedoceniane i gdzie kupiec wciąż jeszcze — głośno czy pocichu — uważany jest za „pasożyta", za „zbędne ogniwo" w obiegu towarów...

Poniżej cytujemy garść wybranych myśli i spostrzeżeń z rozdziału wstępnego tej książki.

*

Praca prowadzi nas wzwyż. Każde osiągnięcie jest czymś wspaniałym. Rozwijanie pożytecznego przedsiębior-

stwa równoznaczy z uczestniczeniem w światowym wyścigu pracy. Tak było zawsze od zarania cywilizacji: każdy wysiłek wywołany bywał chęcią zysku. Suma energii, jaką się wkładało w dążenie do celu, zależała od wielkości spodziewanego zysku, od temperamentu, ambicji i skłonności uczestnika biegu.

*

Kościół, prasa, teatr, sztuki piękne są nieodzowne dla stworzenia pełnego bytu państwa i zapewnienia jego obywatelom bezpieczeństwa i pomyslowości, lecz handel jest pniem, z którego wyrastają wszystkie gałęzie, zasilane żywicą życiodajnego złota. Potrzebny jest on państwu w tym samym stopniu, co czerwone ciałka krwi żywemu organizmowi.

*

Kraj, w którym kwitnie handel, uważany bywa za kraj szczęśliwy, gdy przeciwnie kraj, którego handel upada, wywołuje uwagi pełne politowania i hiobowe proroctwa.

*

Handel w ciągu wielu wieków odgrywał rolę kanwy, na której cywilizacja snuła własne motywy. Używając innej przenośni przyrównywać by go można do fundamentu, na którym wspierają się państwa, lecz handel jest zarazem i nadbudówką w potężnym gmachu cywilizacji, jest również stalowym wiązaniem, które spaja całość...

*

Handel jest protektorem sztuk pięknych i wszelkiej wiedzy oraz wszystkich zawodów, zaś w wieku XX stał się zarazem sztuką, wiedzą i zawodem. Porusza on najsubtejniejsze strony ludzkiej duszy. Dzięki niemu szczęśliwszą jest młodzież współczesna i szczęśliwym będzie człowiek »jutra«. Można go więc zaliczyć do sztuk pięknych.

*

Jest także czymś w rodzaju namiętności, bowiem nęci go wszystko co nowe, mierzi wszystko co przeżyte i zmurszałe, bo w nieustannym pędzie stwarza nowe metody, obmyśla nowe systemy, zmienia nawet niewzruszalne na pozór zasady, a w jego warsztatach mozolą się myśliciele nad wykryciem przyczyn kryzysu i sposobami udoskonalenia handlu.

*

Z dniem każdym handel coraz bardziej wnika w intencje i potrzeby narodów, walczy o wyższy i doskonalszy poziom życia, gardzi miernotą, krętactwem, popiera rzetelność i prostolinijność, nie zadawalnia się małym, dąży do potęgi, pragnie coraz szczęśliwszego bytu dla swych pracowników i dla całego społeczeństwa. Jest zawodem, który posiada dalszy zasięg i większe możliwości niż inne profesje.

*

Handel nie jest pozbawiony pierwiastka wielkości. Wielkie są możliwości jego rozwoju, nieskończenie rozległe pole jego pracy.

*

Wydaje się rzeczą niewiarogodną, żeby którykolwiek z rządów był tak krótkowzroczny, by uważał za wskazane zniechęcać obywateli do zajmowania się handlem. Takie krótkowidztwo jest równoznaczne z samobójstwem. A jednak historia zawiera wiele dowodów wrogiego stosunku rządów do handlu. Największe trudności czynią zazwyczaj ci,

P. T. Abonentów uprasza się o przekazanie należności za abonament za pośrednictwem »Przekazu Rozrachunkowego«. »Przekaz Rozrachunkowy« wolny jest od opłaty pocztowej.

Wyciąć!

Właściciel rozrachunku (nazwa wydawnictwa): **PRZEGLĄD KUPIECKI Kraków, Grodzka 40.**	Nr. rozrachunku **18**
na zł ____ gr ____	
Wpłacający: (nazwisko) .... (imię) .... Poczta: .... miejscowość: .... ulica .... numer domu .... numer mieszkania	
Dzień wpłaty	

PRZEKAZ ROZRACHUNKOWY	Nr. rozrachunku **18**
na zł ____ gr ____ złote słownie ____ gr jak wyżej	
Właściciel rozrachunku (nazwa wydawnictwa): **„PRZEGLĄD KUPIECKI"** **Kraków, ul. Grodzka 40**	
POCZTA: Kraków	

Podpis przyjmującego	Dzień wpłaty	Numer nadawczy	Stempel okręgowy

którzy by największe odnieśli korzyści torując drogę handlowi.

*

Handel rozwijał się raczej wbrew ustawodawstwu, aniżeli z jego pomocą. Tak było prawie zawsze i dzisiaj jeszcze ustawodawcy niewiele czynią dla poparcia handlu. Niezmiernie mało wydano ustaw, któreby zachęcały do czegokolwiek. Ustawy przeważnie hamują, ograniczają, zakazują. Szczególnie w stosunku do człowieka, zajmującego się handlem, rzekłbyś, iż ustawodawstwo miało wyłącznie na celu stawianie przeszkód i trudności.

*

Iluż to ludzi uważa po dziś dzień handel za coś poniżającego i niegodnego dżentelmena. Nie pociąga ich zupełnie sztuka produkowania, kupowania i sprzedawania. Tymczasem handel w szerokim tego słowa znaczeniu, prowadzony z rozmachem, energią i z pewną dozą wspaniałomyślności staje się równie dostojnym zawodem, jak każdy inny.

*

To nie handel czyni kupca małostkowym, nieuczciwym i krótkowzrocznym. To człowiek obniża lub podnosi handel, zależnie od tego, jaką ma naturę i jak daleko sięgają jego wpływy. To nie prawo stwarza typy krętaczy, nierzetelnych i nielojalnych prawników, to źli prawnicy poniżają prawo i kompromitują je w oczach ogółu, ale człowiek o szerokim umyśle, pełen energii i wiary we własne siły, stuprocentowy handlowiec ma wszelkie dane by się szczycić swoim zawodem. Trudno w to uwierzyć, lecz i dzisiaj spotkać można ludzi, którzy pogardzają handlem.

*

Społeczeństwo może podnieść handel do godności szczytnego zawodu, może również potępiać i zwalczać nierzetelność i małostkowość, pleniące się również na nizinach handlu, lecz popełni ono błąd niewybaczalny, jeżeli w dalszym ciągu będzie patrzeć wzrokiem pełnym pogardy i lekceważenia na całą rozległą dziedzinę handlu.

*

Handel w szerokim tego słowa znaczeniu jest najlepszą szkołą. Same zdolności nie czynią człowieka produktywnym. Zdolny człowiek musi poza tym nabrać doświadczenia, współpracując z ludźmi o silnych charakterach, którzy już czegoś w życiu dokonali.

*

W szkole tej człowiek wyzbywa się poczucia niższości, a nie staje się nadętym pyszałkiem. Handel pobudza wyobraźnię, zachęca do szukania niedostępnych ideałów, uczy myśleć i pracować, wydobywa z człowieka utajone wartości umysłu i charakteru, wymaga opanowania nerwów, ciągłego pogłębiania wiedzy i olbrzymiej odporności. Człowiek, którego zawodem stał się handel, zmuszony jest nieustannie iść naprzód, nie wolno mu ani na chwilę osłabić tempa, gdyż w przeciwnym razie pójdzie na dno, zepchnięty przez konkurencję. Pływak, który przestanie wykonywać przepisowe ruchy ramionami, również zatonie.

*

Kierownik dużego przedsiębiorstwa winien być człowiekiem zdolnym, gdyż w przeciwnym razie prestiż jego zacznie stopniowo słabnąć a współzawodnicy, których nigdzie nie brak z tym większą pewnością siebie ruszą do ataku. W tej właśnie nieustannej walce kryje się niezwykły urok kariery handlowej. Wyścig, w którym nie uczestniczą ambitni współzawodnicy — nie budzi najmniejszego zainteresowania .Trudno grać z zapałem w karty bez partnera, trzeba przynajmniej wyobrazić sobie, że naprzeciwko nas siedzi widmo partnera. Aforyzm »konkurencja dodaje pieprzu mdłej potrawie, zwanej życiem«, — nie pozbawiony jest słuszności.

Dzień nadesłania

Nr. listy rozrachunkowej ....

Wpisał ....

Sprawdził ....

Miejsce dla pisemnych wskazówek, dotyczących tytułu wpłaty oraz okres czasu, do którego wpłata się odnosi. Korespondencja, zawierająca treść inną, podlega opłacie przez naklejenie znaczka pocztowego w wysokości 10 gr.

ABONAMENT

kwartalny 4·— zł, miesięczny 1·50 zł.

Zaległość za okres od .... do ....

zł .... gr. ....

Administracja „Przeglądu Kupieckiego"

PRZEGLĄD PRASY

Wydawca i redaktor naczelny doskonale redagowanego dwutygodnika ekonomicznego „Polityka Gospodarcza“ Stanisław Lauterbach polemizuje w ostatnim numerze swego pisma z niektórymi publicystami, którzy czynią mu zarzuty, że zmienił radykalnie swe poglądy gospodarcze przerzucając się z liberała w interwencjonistę i zwolennika inflacji. P. Lauterbach zamieścił, jak wiadomo, przed kilkoma tygodniami artykuł, w którym propagował konieczność stworzenia środków finansowych na dozbrojenie armii i powiększenia stanu efektywów techniczno - wojennych w związku z obecną sytuacją polityczną. W numerze 90 „Polityki Gospodarczej“ odpowiada p. Lauterbach swoim oponentom uzasadniając swe stanowisko w sposób następujący:

CEL POLITYKI GOSPODARCZEJ W OKRESIE POGOTOWIA.

W tym okresie należy jaknajszybciej sfinasować uzupełnienie stanu efektywów techniczno-wojennych, t. zn. efektywów — w ludziach i sprzęcie — przy czym oczywiście, określenie potrzeb w zakresie tego uzupełnienia należy do władz wojskowych.

Nikt nie wie, kiedy będzie wojna. Ale właśnie dlatego, że to nie jest wiadome, należy w sprawie finansowania dozbrojenia, zapoczątkowanego Pożyczką Obrony Przeciwlotniczej, postępować tak, jakby było wiadomo, że kryzys grożący wojną, jest możliwy blisko. I ta tylko polityka gospodarcza spełni należycie swoje zadanie, która służyć będzie pogotowiu w zakresie możliwie najpełniejszym.

Należy zdać sobie wyraźnie sprawę ze stosunku, zachodzącego pomiędzy polityką budowania potencjału gospodarczo - wojennego, a polityką uzupełniania stanu efektywów. Rola potencjału jest w wojnie bardzo doniosła. Znaczny potencjał gospodarczo-wojenny umożliwia długie prowadzenie wojny. Potencjał nie wisi jednak w powietrzu: potencjał to konkretne fabryki znajdujące się w określonych punktach terytorium państwowego. Przez utrzymanie w rękach swego terytorium dane państwo utrzymuje swój potencjał gospodarczy. Inaczej — traci też potencjał lub zgoła obraca go przeciw sobie. Dlatego ekonomiści, którzy rozważają problem sfinansowania okresu pogotowia, nie mogą mówić tylko o potencjale, winni mówić także o stanie efektywów, winni doceniać ich rolę osłonową w stosunku do potencjału.

Zadaniem polityki gospodarczej w okresie pogotowia jest możliwie najszybsze sfinansowanie efektywów wojennych.

Nie można oczywiście stawiać sprawy w ten sposób: potencjał czy efektywy. Oczywiście jedno i drugie. Ale im dalej od wojny, tym więcej można zrobić na rzecz potencjału, im bliżej wojny, tym więcej trzeba robić na rzecz stanu efektywów. Nieodpowiednie w czasie: przedwczesne, a zwłaszcza spóźnione danie przewagi jednej z tych polityk może stanowić o skutkach, wybiegających daleko poza rozważania gospodarcze.

Złudzeniem jest, że można prowadzić z jednakowym natężeniem obie polityki równocześnie: nie można tego uczynić, bo ilość energii gospodarczej, tkwiąca w organiźmie społecznym jest ograniczona.

Jeżeli więc dziś — niektórzy publicyści mówią wciąż i w y ł ą c z n i e o potencjale wojennym, w c a l e zaś nie nie mówią o efektywach, jest to trafianie nie w sedno zagadnień chwili, lecz kulą w płot.

*

Jest rzeczą wielce charakterystyczną, że nasza teza »większy wysiłek finansowy na rzecz obrony państwa wszelkimi sposobami« została zakwestionowana tylko w prasie obozu kartelowego, który podjął przeciwko nam bohaterską walkę o czystość zasad liberalnych oraz, że atak ten wzbudził cichą sympatię wśród elementów etatystyczno - interwencjonistycznych, któreby wolały dalej snuć swoje fantazje planistyczne na koszt państwa. W ten sposób jeszcze raz potwierdza się łączność monopolistów prywatno - gospodarczych z monopolistami, uzbrojonymi w tytuły publiczno - prawne: w okresie pokoju podkopują oni rozwój gospodarczy kraju, w okresie finansowania pogotowia nieświadomie utrudniają najcelowsze pociągnięcia na rzecz obrony państwa.

Panom z obozu kartelowego pragniemy powiedzieć: losy Polski zależą w tej chwili tysiąckrotnie więcej od doraźnego sukursu finansowego na rzecz sprawy dozbrojenia, niż od tych wyników kapitalizacyjnych, które mogłyby być osiągnięte przez stosunkowo krótki czas, dzielący Europę — według

wszelkiego prawdopodobieństwa — od kryzysu, grożącego wojną.

Panom z przedsiębiorstw etatystycznych i biur planowania pragniemy powiedzieć: losy Polski zależą w tej chwili od skumulowania siły wojska z odpowiednią metodą finansową nie zaś od waszych biurokratycznych wyczynów na terenie przemysłu i ekonomii.

POLSCE NIE GROŻĄ NIEBEZPIECZEŃSTWA INFLACYJNE.

W naszym pierwszym artykule, gdy była mowa o »stwarzaniu środków finansowych« powiedzieliśmy wyraźnie, że chodzi tu o operację »w pewnym zakresie«. W drugim naszym artykule, który w tymże numerze był drukowany, stwierdziliśmy, że chodzi o

„niedopuszczenie do takiej inflacji, któraby finansowania wojny nietylko nie ułatwiła, ale je utrudniała. (Zbyt szybki pochód cen w górę mógłby bowiem działać tak zwyżkowo na wydatki państwowe, że tempu ich wzrostu nie nadążyłyby ani podatki ani subskrypcja pożyczek wojennych, tak że państwo musiałoby poprostu uciec się do masowego emitowania niepokrytych banknotów, oprzeć finansowanie wojny głównie na inflacji, co oczywiście skończyłoby się nieograniczonym wyścigiem emisji i cen, bynajmniej nie sprzyjających wysiłkowi wojennemu społeczeństwa)".

W ten sposób chcieliśmy zaakcentować ważność ostrożności i umiejętności operowania instrumentem pieniężnym. Albowiem może być mądra polityka rozszerzania emisji, wykorzystująca cały współczesny aparat finasowy, a może też być głupia, wulgarna inflacja, która prędko się wypala, przestając być środkiem finansowania. Nawet ta pierwsza — mądra nie jest sposobem na rozwój gospodarstwa, za to bywa niezbędnym doraźnym środkiem dla realizowania pewnego określonego celu.

Sytuacja gospodarcza w Polsce ma dziś charakter nie inflacyjny, lecz deflacyjny, o czym pisaliśmy w poprzednim numerze. Marża deflacyjna, która istnieje, łącznie z kredytami zagranicznymi, które mamy zapewnione — wykluczają niemal niebezpieczeństwa inflacyjne.

Należy tylko umiejętnie wykorzystać technikę finansową, aby możliwie najmniej zaszkodzić gospodarstwu przy oddaniu największej usługi państwu.

OZNACZANIE POCHODZENIA TOWARóW.

Rada Ministrów na mocy art. 7, ust. 1, lit. a) ustawy o zwalczaniu nieuczciwej konkurencji (Dz. Ust. 1930 r., poz. 167) może w drodze rozporządzeń nakazać, by pewne towary były sprzedawane w handlu detalicznym tylko w przepisanych jednostkach ilościowych oraz z uwidocznieniem ich ilości (wagi, miary, liczby), jakości i miejsca pochodzenia.

Na tej podstawie wydała Rada Ministrów w dniu 26 sierpnia 1936 r. rozporządzenie „o oznaczaniu pochodzenia niektórych kategorii towarów w wewnętrznym handlu detalicznym" (Dz. Ust. Nr. 68, poz. 493). Obecnie w Dz. Ust. z dnia 30 czerwca br. Nr. 57, poz. 374 ogłoszona została zmiana tego rozporządzenia, która wchodzi w życie po upływie trzech miesięcy od dnia ogłoszenia.

Po uwzględnieniu nowowprowdazonych zmian, które podajemy odmiennym drukiem, przepisy rozporządzenia o oznaczaniu pochodzenia niektórych kategorii towarów w wewnętrznym handlu detalicznym dotyczą wyprodukowanych w kraju zarówno przez firmy krajowe, jak i zagraniczne i przeznaczonych do wewnętrznego handlu detalicznego w Polsce:

1) wyrobów toaletowych i mydeł, środków kosmetycznych oraz wyrobów perfumeryjnych;

2) artykułów żywności, środków odżywczych i dietetycznych oraz **piwa w butelkach**, jeżeli towary te są sprzedawane w gotowym opakowaniu **lub naczyniu, służącym jako opakowanie towaru**; wód mineralnych i sztucznych, zarówno leczniczych jak i stołowych; środków opatrunkowych;

3) wyrobów pirotechnicznych.

Na każdym towarze z kategorii powyżej wyszczególnionych należy umieścić firmę i główną siedzibę przedsiębiorstwa, które dany towar wyprodukowało oraz miejsce wyrobu towaru, o ile towar wyprodukowano nie w miejscu siedziby głównej przedsiębiorstwa.

Główna siedziba i miejsce wyrobu towaru powinny być wykonane literami identycznej wielkości. Na wyrobach toaletowych, mydłach, środkach kosmetycznych i wyrobach pirotechnicznych można powyższe dane umieszczać na etykietach czołowych, lub, jeżeli towar znajduje się w sprzedaży bez opakowania, na samym towarze. Względem pozostałych kategorii towaru należy przestrzegać umieszczenia odnośnych danych na czołowych etykietach. **Jeżeli na opakowaniu lub naczyniu, służącym jako opakowanie towaru, wyciśnięte są lub wydrukowane na stałe oznaczenia ,dotyczące w poprzednim ustępie danych, treść tych oznaczeń powinna się zgadzać z oznaczeniami, umieszczonymi na etykiecie.**

Niedopuszczalne jest umieszczanie danych oznaczeń na specjalnych nalepkach lub umieszczanie ich na etykiecie czołowej w sposób wprowadzający w błąd lub mało widoczny.

Nie stosujący się do przepisów tego rozporządzenia karani będą stosownie do art. 7, ust. 2 ustawy o zwalczaniu nieuczciwej konkurencji grzywną do 600 zł. i aresztem do dni trzech lub jedną z tych kar.

„Kupiec" — Z. N.

Cena abonamentu:
Abonament kwartalny 4 zł
„ półroczny 8 zł
„ roczny 16 zł

Prenumeratę i ogłoszenia przyjmują wszystkie biura dzienników i ogłoszeń

Godziny urzędowe Redakcji od 6 do 7 wiecz. Rękopisów Redakcja nie zwraca.

Redakcja i administr. Kraków, Grodzka 40
Telefon Nr. 215-65

Konto P. K. O. Nr. 400.342.

Ogłoszenia:
Wiersz milim. 1 szp. na okładce 40 groszy
Wiersz milim. 1 szp. na I str. okładki 60 groszy
Wiersz milim. 1 szp. w tekście 60 groszy
Cała strona okładki Zł 200 Pół strony okładki Zł 100
Ćwierć strony Zł 50 Ósma strony Zł 25
Cała strona w tekście Zł 450, Pół strony Zł 230
Ćwierć strony Zł 120 Jedna ósma strony Zł 60

Wydawca: Krakowskie Stowarzyszenie Kupców. Redaktor: Dr. Arnold Thaler.

Drukarnia Józefa Fischera, Kraków, ul. Grodzka 62. — Telefon 104-12.